

# Ligar por WhatsApp

Versión promocional gratuita  
ofrecida por [www.goodlifeplay.com](http://www.goodlifeplay.com)  
por tiempo limitado

## Índice



<b>1. Sobre Good Life Play .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Prólogo .....</b>	<b>9</b>
<b>3. Parte I: Incrementa tu labia .....</b>	<b>12</b>
Observa para saber qué decir .....	12
Tus mejores armas de comunicación .....	15
Influencias .....	23
Actitud para comunicar con creatividad .....	30
La Comunicación Seductora de Good Life .....	31
Observación .....	37
Charla trivial .....	39
Cualificación .....	40
Romanticismo .....	44
Tensión sexual .....	47
<b>4. Parte II: El arte de la comunicación escrita .....</b>	<b>58</b>
Comunicación y tiempos .....	59
Información y avance sexual .....	64
Emoticonos e imágenes .....	72
Subcomunicación .....	75
Creatividad .....	79
Cómo pedir una cita .....	83
Limitar el uso del WhatsApp para ligar .....	90
Conseguir citas sin usar el WhatsApp .....	94
Otras redes sociales .....	98
Consejos definitivos .....	103
<b>Anexo: Manifiesto Seductor .....</b>	<b>111 Hasta pronto.....113</b>

## **SOBRE GOOD LIFE PLAY**

---

Good Life Play es una revista online de Estilo de vida, y cuyo objetivo es enseñar y fomentar una vida más apasionante, feliz y exitosa. A través de sus artículos hablamos de relaciones sociales, desarrollo personal, salud, nutrición y entrenamiento, imagen personal y ocio, para lograr que alcances todo el potencial que tienes y consigas esa "Good Life" que deseas.

El equipo de Good Life Play está formado por profesionales de la comunicación, marketing, ventas, desarrollo personal, medicina, entrenamiento, nutrición e imagen personal que trabajan día a día para ofrecerte las mejores herramientas y conocimientos para mejorar tu vida. ¡Conócelos a continuación!

## SOBRE LOS AUTORES

---



Los actores principales que han escrito éste libro son...

### DAVID JUNGLE

Miembro fundador de Good Life Play, donde ejerce como *codirector, autor y coach* en diversos ámbitos del desarrollo personal. Es profesional de Marketing, y un fiel amante de la superación personal desde hace más de 10 años. Entre sus pasiones se encuentran la comunicación, la espiritualidad, la psicología, la PNL, las relaciones sociales y el sexo.

### GEORGE MASSONI

Miembro fundador de Good Life Play. Actualmente desempeña labores como *codirector, autor y asesor de salud y nutrición*. Profesional de la medicina y de las relaciones sociales, su conocimiento siempre va orientado para que obtengas el éxito en todos los ámbitos de tu vida.

Otros miembros del reparto que han colaborado en su desarrollo, edición y difusión...

## ANGEL CRIMSON

Miembro fundador de Good Life Play, donde se desempeña sus labores como *codirector, informático, autor y coach*. También trabaja como comercial y experto en ventas. Sus esfuerzos han ido destinados principalmente a conocer el mágico mundo de la venta y como este puede mejorar nuestras relaciones sociales, encontrando muchas sinergias entre estos dos planetas. PNL, psicología, ventas, comunicación y seducción. Todo es válido para dibujar una sonrisa.

## LORENZO PHENON

Ingeniero de profesión, es *codirector, informático, actor y coach* en Good Life play. Te ayuda a romper tus límites y alcanzar tus metas mediante poderosas herramientas como son la hipnosis y la Programación Neuro-Lingüística. Está enfocado a potenciar lo mejor de cada uno y se considera alguien cercano y profundo. Se ha entrenado en aspectos tan diversos como el liderazgo, la comunicación, el aprendizaje y la superación personal.

## ALEX BLACKDOG

Alex BlackDog es Asesor de Imagen y Marca Personal en Good Life Play y autor y director de la sección Style. Además es profesional de la publicidad y las relaciones públicas. Rockstar retirado, creció entre una tribu de mujeres, de ahí esa facilidad para sentirse cómodo entre ellas. Desde hace años investiga todo lo relacionado con Imagen y Marca Personal, y ha trabajado en el ámbito político y empresarial como consultor de Imagen. Se declara un buen amante del vino, la música y un ferviente (per) seguidor del género femenino.

## **CARLO CASANOVA**

Licenciado en derecho, combina su trabajo como abogado con la realización de un master y sus labores en Good Life Play como autor y coach. De siempre le interesó los procesos de pensamiento, lo que desde muy niño le hizo sumergirse plenamente en los conocimientos filosóficos, así como la comunicación que le llevó a estudiar derecho. También le apasiona el mundo esotérico, místico y trascendental. No obstante, si algo caracteriza a Carlo Casanova, son sus insaciables ganas de fiesta, de pasarlo en grande y de conocer gente.

## **ADRIÁN MERCURY**

Ejerce como autor y coach en Good Life Play, apasionado desde una edad muy temprana, de la Psicología, así como la meditación y la transformación personal desde el uno mismo, las relaciones sociales, los procesos de atracción y el sexo. Creativo y vanguardista, nos concede una visión romántica y seductora única. ¡Un fiel amante de la vida sensible a que cada momento ha de ser disfrutado con todo su esplendor!

## **ALBERTO EDFÍSICA**

Es Licenciado en "Ciencias de la Actividad Física y el Deporte" y Entrenador Personal BIIOSystem. Ejerce como autor y entrenador personal en Good Life Play. Está a favor de la alimentación paleo, el entrenamiento de intensidad y el culturismo natural. En contra de los

## GOOD LIFE

cánones establecidos. También es fundador y director de "Good Gym Studio", y trabaja como Dj los fines de semana.



*"Puedes iniciar muchos proyectos en tu vida. Cuando fundé Good Life junto a dos amigos, empezamos con la ilusión de crear algo grande. Algo que ilusionara, motivara y diera herramientas a otras personas para conocerse y superarse a sí mismas cada día.*

*Mi esfuerzo es estar a la altura de lo que para mí es y será Good Life y sus amistades, pero si algo he aprendido en todo este tiempo es que mi mejor proyecto soy yo mismo. Y si yo mismo crezco, todo lo que toque crecerá conmigo.*

*Nunca olvides que todos tus proyectos, todas tus ilusiones, pasiones y logros llevarán tu firma. Asegúrate de que ésta sea bonita. ¡Todo empieza en ti!"*

*David Jungle*



## LA MAGIA DEL JUEGO AUSENTE

Hola, amigos y amigas. Desde Good Life hemos decidido que es el momento de dar un cambio. De enfocar la seducción como un proceso natural, divertido y fluido que se da desde los inicios de la humanidad.

Julio César, Cleopatra, Giacomo Casanova y otros personajes históricos son caracterizados por haber seducido de una manera natural y casi obsesiva durante toda su vida. Hoy en día, gracias a la globalización y a los trabajos científicos de ciertos historiadores, se han descubierto mediante el análisis de sus biografías y escritos ciertas pautas que tenían en común todos los seductores.

Estas características pueden resumirse en: misterio, estrategia y naturalidad. Esto, en cierta manera, puede parecer contradictorio. ¿Cómo es posible que una seducción sea natural a la par que estratégica? Pues bien, es perfectamente posible si entendemos que para desarrollarse y mejorar en un arte natural como es la seducción, debemos trabajar sobre ciertas pautas estratégicas. A su vez, el misterio jugará una parte importante envolviendo nuestros movimientos y nuestra personalidad para ir generando unas emociones de imprevisibilidad y expectación.

Desde siempre, los seductores se han ido valiendo del misterio y la estrategia para encubrir sus actos, desapareciendo en el momento oportuno y haciendo acto de presencia cuando intuían que su víctima era vulnerable o podía necesitarlos.

Por ello, estos seductores hacían lo que hemos bautizado como Juego Ausente, que se puede resumir en esta frase: A veces, la ausencia pesa más que la presencia. Esto quiere decir que, en ocasiones, es mejor y conveniente desaparecer o hacer un juego a través de la distancia para que la otra persona nos idealice, para ir

penetrando en su mente poco a poco como un veneno y hacer salir al exterior sus emociones más profundas.

En la antigüedad, la manera de Juego Ausente más extendida eran las famosas cartas. El seductor o seductora enviaba ciertos mensajes o textos mediante mensajeros y la otra persona las leía en la intimidad, donde estaba a solas con sus emociones. Ésta respondía y se mantenía expectante ante la respuesta de su amado/a. Claramente, este es un fenómeno que no se da hoy en día porque disponemos de medios más avanzados para mantener el Juego Ausente como son los chats y el tan famosísimo WhatsApp. Por ello, en este manual nos dedicaremos exclusivamente a dar las pautas para aprender a seducir mediante el Juego Ausente y todo el proceso que eso conlleva. Así mismo, también profundizaremos en aplicar la estrategia en la seducción de una manera natural, ayudándoos a comprender fenómenos como la cualificación y aprovechando la tensión sexual existente entre dos personas.

Así pues, pasemos sin dilación a sumergirnos en el fantástico mundo de vivir apasionadamente, de comprender los mecanismos que hacen posible la atracción y de utilizar en su máximo exponente la comunicación escrita. Todo ello nos llevará a ver la vida desde una perspectiva distinta, desde la perspectiva de la Good Life.

### **Ha llegado tu momento...**

Todos pasamos por malas rachas. Momentos de desánimo donde la motivación está por los suelos y todo se pinta con un profundo negro. Y cuando digo todos, es todos. Hasta el más experto y sabio maestro tiene sus momentos de flaqueza. Hasta el mejor de los líderes puede sentirse aplastado entre los muros que encierran los límites de su mente.

Caer es humano, pero más humano es levantarse. Más humano es decir ¡BASTA YA! Más humano es superarse y aprender a crecer

en la adversidad. Es en el suelo tras el duro golpe cuando el luchador aprende a que tiene que levantarse y empezar a dar lo mejor de sí. Confía en ti mismo y cuando todo sea negro, saca los blancos matices que escondes tras tu sonrisa. Mira al futuro y piensa cuán bello va a ser cuando te levantes con nuevo aprendizaje y con las pilas más cargadas.

Envuélvete de la inmensa belleza que sólo nos encuentra en el ahora, y levántate más fuerte que nunca. No existe caída suficientemente grande para aquél que aprende a resurgir de sus cenizas.

## Comencemos...

*PARTE PRIMERA*

## INCREMENTA TU LABIA

La labia es la habilidad para hablar más, con gracia, convenciendo y para seducir, para que así siempre sepas qué decir y cómo decirlo.

¿No sabes qué decirle a esa chica o chico que te gusta? ¿Tus conversaciones son demasiado cortas o aburridas? ¿Te bloqueas y no sabes qué decir a alguien que acabas de conocer? ¿No sabes cómo iniciar una conversación? Pues no te preocupes, todas estas situaciones desagradables se pueden resolver aumentando tu labia.

### OBSERVA PARA SABER QUÉ DECIR

---

Para saber de qué hablar y tener una buena conversación es imprescindible estar atento a los detalles del contexto que nos envuelven, a la otra persona y a qué es lo que dice. De nuestra observación obtendremos la información que necesitamos para comunicarnos.

A muchas personas les ocurre que se obsesionan con el miedo a no saber qué decir, y se sumergen en su mundo mental. Eso les ensimisma dentro de su "yo" y les impide observar y estar atentos a lo que está ocurriendo a su alrededor. Vamos que "están en Babia". Si te metes en tu burbuja, es imposible que puedas tener labia, y mucho menos que lo que digas sea congruente con lo que está diciendo la otra persona.

Entonces lo primero es observar, vale, ¿pero qué es lo que observamos?

#### Observa el contexto

El contexto es el conjunto de circunstancias que se producen alrededor de un hecho. Si nos encontramos con alguien en un bar, el contexto será todo lo que envuelve ese encuentro (la decoración del bar, la gente y lo que hace, camareros, etc). Si, por ejemplo, a un camarero se le cae una copa y tú has estado atento o atenta al contexto, podrás decir algo como:

*- No os preocupéis, es el primo de Casillas. Viene de familia (Aprovechando un segundo contexto y usando algo de actualidad para hacer humor, el mal juego del portero Casillas en el Mundial).*

Otro ejemplo podría ser:

*- Ese coche que acaba de pasar me recuerda al que tenía mi padre cuando era niño. Me acuerdo que me subía a sus pies y me hacía creer que conducía. Vaya carita de tontito se me ponía, y qué ilusionado me sentía. (Aquí en lugar de hacer humor, aprovechamos el contexto para crear una conexión sentimental en base a una experiencia pasada. Además las experiencias de la infancia suelen tener un mayor impacto.)*

### Observa a la otra persona

Sin duda la otra persona, o personas con las que estamos conversando, son una gran fuente de información que nos ayudará a saber qué decir y a tener más labia. La ropa, los gestos, qué es lo están haciendo, etc. Para comunicar lo que observamos en la otra persona nos basaremos en la cualificación, que podrás ver detenidamente en capítulos posteriores.

### Observa el texto

El texto no es ni más ni menos que las palabras que nos dicen. El problema viene cuando nos quedamos bloqueados y no sabemos por dónde continuar la conversación. Para evitar esto nos basaremos en los hilos conversacionales, que será aquello que más labia aporte a nuestra comunicación. Para entender rápidamente en qué consisten lo veremos con unos ejemplos:

- *Vengo de hacer deporte y estoy súper cansada.*

Esta frase contiene dos hilos conversacionales: el deporte y el cansancio. Para explicarlo mejor, identificaremos cuándo tiramos de alguno de los hilos y cuándo no.

- *(TIRANDO DE LOS HILOS) No sabía que te gustara el deporte. Aunque bueno... se nota que eres una persona que se cuida bastante (además aprovechamos para cualificar, dando a entender que nos gusta su físico)*

- *(ROMPIENDO LOS HILOS) Bueno, para eso una duchita y te quedas nueva.*

De la primera frase, la otra persona puede extraer de nuevo varios hilos conversacionales, deporte otra vez, y cuidarse. Por lo que podría continuar una conversación. En la segunda frase se rompe el hilo y corremos el riesgo de estancarnos, ya que estamos provocando una respuesta más pobre:

- *(RESPUESTA A TIRANDO DE LOS HILOS) Mantener la línea siempre es importante, aunque principalmente lo hago porque me apasiona. Cuando era pequeñita mis padres me apuntaron a jugar al tenis y desde entonces hago todo tipo de deportes.*

- (REPUESTA A ROMPIENDO LOS HILOS) Pues sí, ahora mismo me meto bajo el agua.



Al mismo tiempo los hilos conversacionales los podemos llevar donde nosotros queramos. Podría seguir hablando de cuidarse y de deporte, o comenzar a hablar de su infancia (nuevo hilo), que seguramente me aporte mayor información y conexión emocional.

## TUS MEJORES ARMAS DE COMUNICACIÓN

---

Para tener más labia y disfrutar de conversaciones largas y agradables, distinguimos dos habilidades de comunicación básicas: La empatía y la asertividad.

### LA EMPATÍA

La empatía es la capacidad que tiene una persona de ponerse en el lugar de otra. De esta forma podemos averiguar o intuir qué es lo que esta persona siente o piensa. Para tener labia es primordial, ya nos ayudará a comprenderla y así extraer una gran cantidad de información para continuar la conversación. Además, nos servirá para evitar conflictos indeseados y malentendidos.

Por otra parte, si esa persona siente que la escuchas y comprendes, estará interesada en hablar más contigo, y por tanto, en extenderse más en sus conversaciones; y a su vez esto dará lugar a más y más hilos conversacionales.

### LA ASERTIVIDAD

La asertividad es un comportamiento y estilo de comunicación que se sitúa en un punto de equilibrio entre la agresividad y la pasividad,

y que se considera el más proclive para establecer conversaciones duraderas y cómodas. Las personas pasivas suelen tener poca labia, mientras que las agresivas tienden a hablar en exceso.

La agresividad, llevada al mundo de la seducción, podríamos compararla con la reactividad negativa:

- *Chica: Lo siento, es que tengo novio.*

- *Chico: Pues tú te lo pierdes, fea.*

Este es un caso llevado al extremo para que se entienda el concepto de agresividad. No obstante, la agresividad se puede manifestar de otras formas más sutiles, como puede ser el querer someter la voluntad de la otra persona bajo coacciones, amenazas o simplemente insistiendo hasta un punto donde se hace molesta nuestra presencia al no dejar a la otra persona libertad para una toma de decisiones.

La pasividad, por el contrario, es una actitud caracterizada por la total inhibición de emociones y expresión de su voluntad. Una persona pasiva no dirá lo que piensa si se encuentra en una situación que la coloque en un conflicto de intereses. Llevado al ámbito cotidiano, estoy seguro de que todos y todas hemos tenido ese compañero o compañera en clase de la cuál estábamos coladitos y hacíamos todo lo que nos pedía sin discutir, incluso aunque eso estuviera en contra de nuestros valores.

Otro caso podría ser el de los típicos adolescentes que quieren sentirse aceptados: hacen cosas en contra de sus convicciones por el simple hecho de tener cierto grado de reconocimiento social. Por tanto, un individuo pasivo se caracterizará por la inhibición de su voluntad.



Estos dos tipos de conductas se caracterizan por ser dependientes de emociones, es decir, si somos propensos a dejarnos llevar por nuestras emociones negativas (ira, rabia, culpabilidad, tristeza, etc...) tenderemos a adoptar comportamientos agresivos o pasivos.

Por el contrario, y esto es lo que nos interesa, **una persona asertiva se caracterizará por estar en total control de sus emociones negativas.** El ser humano no puede evitar sentir emociones, ni negativas ni positivas, pero si puede aprender a gestionar las negativas para transformar esa energía en positiva. Eso será la clave para comunicar de una manera objetiva, racional y legítima aquello que deseamos conseguir o con lo que no estamos de acuerdo. Pero para ello, será imprescindible conocernos a nosotros mismos y estar en completo dominio de nuestras emociones negativas, a la par que disfrutamos al y nos dejamos llevar por completo con las positivas.

Una persona asertiva es mucho más valorada y querida, por lo general, que las personas situadas en posturas agresivas y pasivas porque subcomunica que se conoce bien a sí misma y por ende sabe lo que quiere, lo que espera conseguir y lo que no está dispuesto a tolerar.

Mucha gente suele entender este concepto como situarse en una postura pasiva ante los acontecimientos, condenando la asertividad a una mal entendida postura de reactividad con connotación negativa. Últimamente se lleva mucho las cosas a los extremos y suele haber personas que o son pasivas o son agresivas, sin entender la asertividad; pero no podemos olvidar que, como bien dice el refrán, **en el punto medio está la virtud.**

Por tanto, esta habilidad nos hará decir sin tapujos, pero sin entrar en conflictos, aquello que no estaremos dispuestos a tolerar de otra persona. También nos servirá para acostumbrarnos a hablarnos

## Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

